ÉDITO
Le dirigeant d'entreprise, un client comme un autre ?

ÉCLAIRAGE
Pacte Dutreil : un outil de transmission familiale d'exception

ENTRETIEN
Assurance vie : la particularité luxembourgeoise

REPÈRES
Les "optimisations abusives" sous surveillance

#102, Hiver 2012

SYNTHÈSES

BANQUE POPULAIRE GESTION PRIVÉE

Transmission d'entreprise : comment s'y préparer ?

DOSSIER PAGE 04

BANQUE POPULAIRE
LA BANQUE QUI DONNE ENVIE D'AGIR

03
ÉDITO
Le dirigeant d'entreprise, un client comme un autre ?

04 À 07
DOSSIER
Transmission d'entreprise : comment s'y préparer ?

08 & 09
ÉCLAIRAGE
Pacte Dutreil : un outil de transmission familiale d'exception

10 & 11
ENTRETIEN
La particularité luxembourgeoise

12 & 13
RÉPONSES D'EXPERTS
Donations-cessions de titres : projet censuré

13
SOLUTIONS
Fonds structurés, mode d'emploi

14
REPÈRES
Les « optimisations abusives » sous surveillance

15
PATRIMOINE RÉGIONS
Bourgogne, un terroir qui a du corps

SYNTHÈSES BPCE, 50, avenue Pierre Mendès France, 75013 Paris. http://www.gestionprivee.banquepopulaire.fr. Publication trimestrielle de la Banque Populaire. Tirage : 95 000 exemplaires. Destinataires : clientèle patrimoniale, dirigeants, administrateurs, responsables d'exploitation et conseillers en gestion de patrimoine. Directeur de la publication : Jean-Yves Forel, BPCE, directeur général banque commerciale et assurance. Rédaction en chef : Jean-Marie Louzier. Rédaction en chef adjointe : Jean-Paul Varvenne, Marianne Vergnes. Ont participé à ce numéro : X. Badaud-Dulac, J.M. Cleret, M. Dutour, P. Emanuel, B. Gantzer, R. Guillen, A. Hernandez, A. Lecourt, M. Le Dreff, F. Maillard, L. Matillon, O. Morin, G. Mougenot, C. Roux, P.P. Vienne. Réalisation : Publicis Consultants France - département édition. Crédits photos : J. Chiscano (p. 3, 7, 10), Nikolaus Gruenwald/Corbis (couv, p.4-6), A. Fontaine (illustration p.8), Art et Lumière (p.9), M. Cohen (p.12), I. Pawlicki (p.13), K. Roselier (p.14), Owen Franken/Corbis (p.15). Photogravure : Regard Numérique. Routage : Diffusion Plus. Membre de l'UJEF. Numéro ISSN : 0769-9824.

Cette publication a été réalisée dans le respect de l'environnement sur les presses de La Galiote-Prenant (Vitry-sur-Seine - France), imprimeur labellisé Imprim'Vert et certifié FSC™ et PEFC. Le papier sélectionné est composé de fibres recyclées et de fibres vierges certifiées FSC™ Sources Mixtes.

LE DIRIGEANT D'ENTREPRISE, UN CLIENT COMME UN AUTRE ?

Un client attend, avant tout, que ses besoins soient satisfaits. Charge à son interlocuteur bancaire de l'aider à clairement les définir, les affiner ou les anticiper. Une mission qu'un conseiller doit mener avec diligence et compétence, quel que soit le statut de son client, privé ou professionnel.

Pourquoi alors s'interroger sur la spécificité des dirigeants d'entreprise ? Seraient-ils des clients « à part » ?
Force est de reconnaître que plusieurs facteurs singularisent la nature des relations entre un dirigeant de société et son partenaire bancaire. Les enjeux des décisions à prendre – il peut parfois s'agir de la survie de l'entreprise – et la complexité du contexte dans lequel celles-ci doivent intervenir (économique, juridique, fiscal, commercial…) sont sans conteste discriminants. S'y ajoute une problématique spécifique : l'interaction impérative entre les patrimoines professionnel et privé.

Historiquement associées au financement des entreprises, les Banques Populaires ont développé des expertises dédiées aux dirigeants et des services couvrant l'essentiel de leurs besoins, de la création à la cession de leur outil de travail. Les problématiques liées à l'organisation de leur patrimoine font l'objet d'approches personnalisées, intégrant les stratégies juridiques et fiscales. Cette connaissance de la situation patrimoniale et des motivations des dirigeants d'entreprise conditionne la pertinence des conseils donnés et des solutions préconisées.

Mais ces compétences et expertises spécifiques ne suffiraient pas à expliquer pourquoi de plus en plus de dirigeants nous accordent leur confiance. Ils sont, comme nous, des professionnels, et donc exigeants dans leurs relations avec leurs partenaires, et envers eux-mêmes. Une qualité que nous espérons partager.

UNE RELATION BANCAIRE SINGULIÈRE

Bernard Hascoët,
Directeur Banque Privée
Banque Populaire Atlantique

TRANSMISSION D'ENTREPRISE : COMMENT S'Y PRÉPARER ?

NOTRE DÉCRYPTAGE

Plus de 12 000 PME et PMI changent de mains chaque année. Des implications fortes pour les dirigeants qui transmettent leur entreprise mais auxquelles ils se sont parfois insuffisamment préparés. Anticiper la cession de l'outil de travail est pourtant un acte de gestion fondamental, tant sur le plan professionnel que du point de vue patrimonial.

« *La phase de préparation est toujours la plus importante.* » Pour Hubert de Feydeau, directeur d'Ouest Ingénierie Financière à la Banque Populaire Atlantique, spécialiste de la transmission d'entreprise, c'est avant tout la motivation du dirigeant qui explique le succès – ou l'échec – des opérations de cession. La sanction est loin d'être anecdotique : selon BPCE L'Observatoire (voir encadré page 5), plus de la moitié des 3 506 disparitions annuelles d'entreprises « sans cause apparente » s'expliquerait par un défaut de repreneur.

Un acte normal de gestion

Si le chef d'entreprise échoue à trouver une solution de reprise, c'est souvent faute de s'être préparé suffisamment tôt à cette éventualité. Pourtant, tous les spécialistes s'accordent sur ce point : transmettre ou céder son entreprise doit être considéré comme un acte normal de gestion.

Même s'il revêt un caractère singulier – et sans doute exceptionnel dans la vie d'un dirigeant –, cet événement peut survenir à n'importe quel moment et pas nécessairement lorsque le chef d'entreprise commence à songer à la retraite… « *Près de 60 % des cessions interviennent alors que le dirigeant est âgé de moins de 55 ans* », explique Hubert de Feydeau, qui insiste pour que l'entreprise soit préparée le plus tôt possible à un éventuel changement d'actionnaires.

Mener une réflexion sur l'organisation et la valorisation de son outil de travail afin d'en faciliter la transmission est une opération bénéfique à tous points de vue. L'objectif d'une vente future permet d'imaginer les stratégies optimales sur le plan patrimonial et les moins coûteuses. Il donne aussi au dirigeant l'occasion de s'interroger sur sa position au sein de l'entreprise, dont il détient souvent toutes les manettes de contrôle, et donc d'imaginer comment et vers qui organiser le transfert de ses savoir-faire. Plus globalement, l'analyse des forces et des faiblesses de la société va souvent conduire le chef d'entreprise à prendre les mesures correctrices qui s'imposent, augmentant de ce fait la valeur de son actif professionnel.

Réaliser un diagnostic réaliste

Cet « audit pré-cession » ne sera toutefois efficace que si le dirigeant se pose les bonnes questions. Le champ des interrogations ne se limite alors pas au seul domaine professionnel. « *La dimension psychologique ne doit pas être sous-estimée, il est impératif que le chef d'entreprise soit totalement en phase avec son objectif de cession* », souligne Karen Jolly-Doyennel, rédactrice patrimoniale à la BRED Banque Privée. Est-il réellement prêt à arrêter de travailler ou à changer d'activité ? Quel est son projet personnel post-cession ? Quel type de relation souhaite-t-il conserver à terme avec son entreprise ? À ces questions personnelles, il convient d'ajouter des problématiques patrimoniales. Une analyse patrimoniale globale de la situation présente et future du dirigeant est indispensable, afin d'imaginer les solutions juridiques, financières, fiscales et sociales qui lui assureront ses revenus post-cession.

Savoir s'entourer

La complexité de la démarche et la maîtrise de certains aspects techniques imposent également que le chef d'entreprise sache s'entourer de professionnels compétents. « *Trois types d'expertises sont réellement indispensables : comptable, juridique et fiscale ; et, bien entendu, financière* », considère Hubert de Feydeau. L'expert-comptable, qui connaît intimement l'entreprise, joue un rôle important dans la phase de valorisation et de préparation de la structure à la transmission. « *C'est souvent lui qui organise la sortie de l'immobilier professionnel vers une structure personnelle, type SCI, lorsque cet actif est logé dans la société d'exploitation* », explique Hubert de Feydeau. L'avocat

PLUS DE 12 000 CESSIONS-TRANSMISSIONS PAR AN

Selon BPCE L'Observatoire, qui s'est livré à une étude inédite sur la nature et le nombre de cessions-transmissions de PME et d'ETI en France (voir Interview page 7), il y aurait eu 12 135 opérations de ce type réalisées en 2010. Sur ce total, près des trois quarts (9 065) sont des opérations de cession à des tiers, le solde correspondant à des transmissions intrafamiliales (1 635) ou à des changements de dirigeant actionnaire (1 615).

Retrouvez l'étude « Quand les PME changent de mains » sur www.observatoire.bpce.fr

ou le conseil fiscal apporte quant à lui un éclairage spécifique, surtout lorsque l'entreprise est cédée en dehors du cadre familial. « *Ces opérations sont plus complexes, notamment sur le plan fiscal et exigent que le cédant s'entoure de toutes les précautions possibles* », poursuit le directeur d'Ouest Ingénierie Financière. Enfin, l'expert financier peut intervenir à toutes les étapes de la transmission. En amont, il accompagne le chef d'entreprise dans sa réflexion patrimoniale et le conseille dans le mode de cession à privilégier. En aval, il est en mesure de trouver les financements – en fonds propres ou sous forme d'emprunts – nécessaires au montage de l'opération. « *Quelle que soit la solution retenue – interne ou externe –, il faut organiser la solvabilité des repreneurs. Pour une cession se déroulant dans un cadre familial, il s'agit de fournir des liquidités aux actionnaires familiaux qui ne sont pas associés à la direction de l'entreprise. S'il s'agit d'une cession à un cadre de l'entreprise, il faut alors éventuellement trouver des partenaires extérieurs, fonds d'investissement ou autres, pour compléter le dispositif* », explique Hubert de Feydeau. Le conseiller en gestion de patrimoine intervient également sur le plan financier en matière de placement et d'optimisation du patrimoine post-cession. « *C'est notre rôle de nous projeter dans la situation du dirigeant redevenu tout simplement épargnant et d'organiser au mieux la préparation à la fois de sa succession et du financement de son train de vie pendant toute sa période d'inactivité* », rappelle Karen Jolly-Doyennel.

L'impact de la fiscalité sur le mode de transmission

Jusqu'à présent, les spécialistes avaient coutume d'affirmer que l'aspect fiscal des transmissions ne devait pas être le critère déterminant dans le choix du mode de cession retenu. « *Cependant, avec l'alourdissement des régimes d'imposition, notamment sur les plus-values de cession, il est évident que la* ■■■

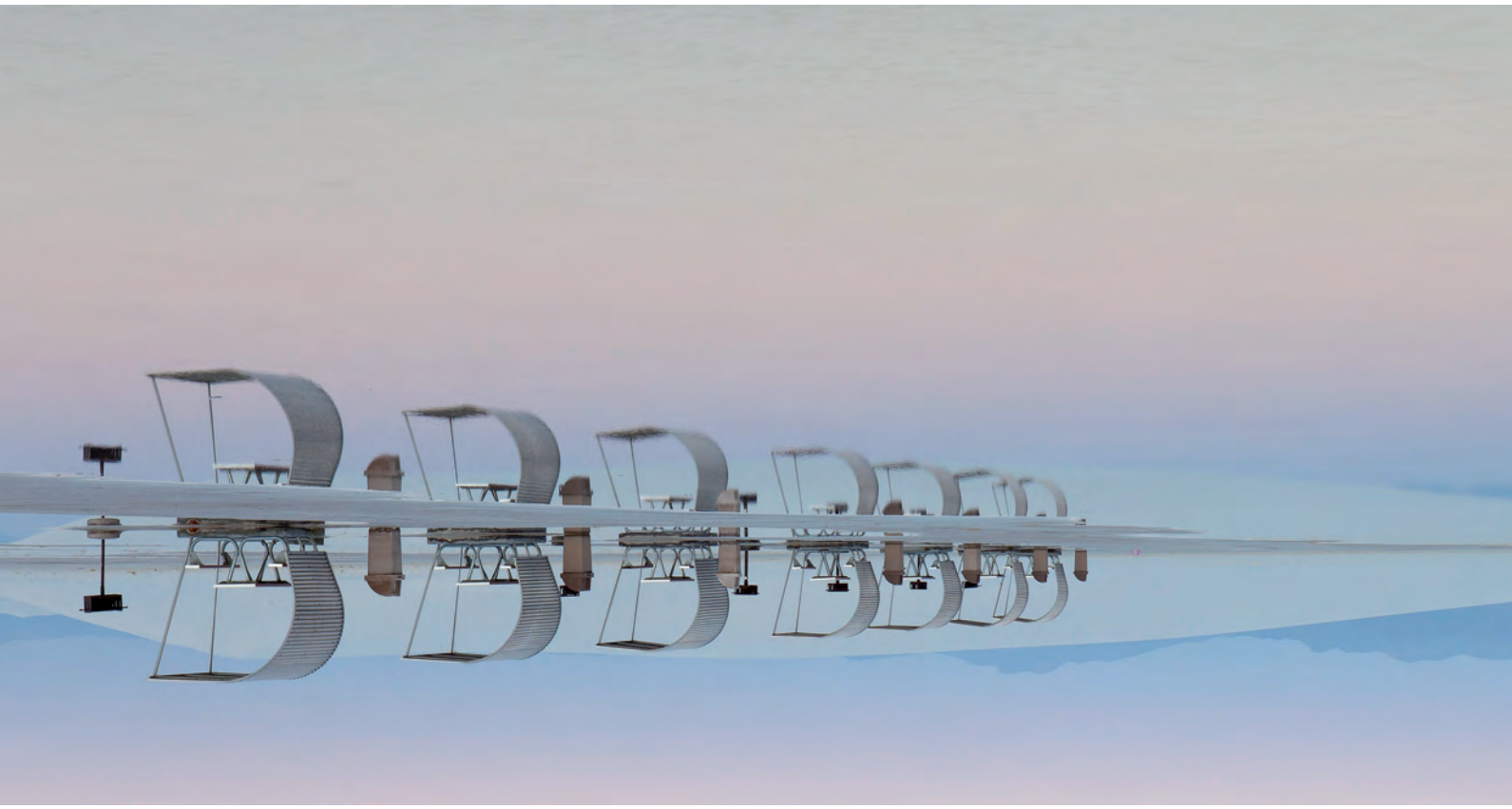
TOUS LES SPÉCIALISTES S'ACCORDENT SUR UN POINT : TRANSMETTRE OU CÉDER SON ENTREPRISE DOIT ÊTRE CONSIDÉRÉ COMME UN ACTE NORMAL DE GESTION

■■■

fiscalité va peser de plus en plus lourd dans les décisions des chefs d'entreprise », reconnaît Hubert de Feydeau. Certains dispositifs sont toutefois épargnés par les réformes fiscales adoptées ces derniers mois. C'est le cas du pacte Dutreil qui vise à faciliter les transmissions dans un cadre familial (voir *Éclairage* page 8). D'autres dispositifs exonèrent d'impôt sur les plus-values les dirigeants qui cèdent – à titre onéreux – leur entreprise dans les deux ans précédant ou suivant leur départ en retraite[1]. Cependant, lorsque le chef d'entreprise n'est pas dans la capacité de se placer dans les conditions requises pour bénéficier de tel ou tel de ces régimes de faveur, l'addition risque de devenir de plus en plus lourde. Des solutions existent pourtant, comme notamment l'apport des titres à un holding de reprise, accompagné d'opérations de donations totales ou partielles aux héritiers. « *Elles doivent être menées avec une précision et une rigueur extrêmes, afin de rester dans un cadre parfaitement légal en tenant compte de la perspective de nouvelles mesures fiscales anti-abus* », met en garde Hubert de Feydeau.
L'occasion de rappeler, une nouvelle fois, que le dirigeant d'entreprise n'est pas seul face à sa problématique de transmission. À condition de s'en préoccuper réellement et de savoir s'entourer de conseillers soucieux de la pérennité du patrimoine de leur client. ■

1. Article 151 septies A du CGI et 150 O D ter.

⟶ *Retrouvez notre expertise sur www.gestionprivée.banquepopulaire.fr*



"DEUX PROFILS DE CÉDANTS, DEUX APPROCHES DIFFÉRENTES"

L'étude que vous avez consacrée aux cessions-transmissions de PME[1] recoupait, pour la première fois, des données statistiques et comportementales. Peut-on en déduire qu'il y a un profil type du cédant d'entreprise ?

Alain Tourdjman : Il y a au moins deux profils générationnels chez les dirigeants de PME. Le premier regroupe les cédants « âgés » (dirigeants de plus de 60 ans). Ce sont, pour la plupart, des techniciens de formation qui ont capitalisé sur leur savoir-faire pour fonder leur entreprise. Cette catégorie de dirigeants, qui dispose par ailleurs d'un patrimoine privé, est très attachée à l'entreprise et à sa pérennité. La préoccupation majeure de ces entrepreneurs lorsqu'ils décident de céder leur outil de travail – 49 % déclarent vouloir le faire dans les deux prochaines années – est de trouver un repreneur qui assurera la continuité de l'exploitation. Ils tiennent à ce que leur « dernier acte de gestion » soit un succès. Le second profil correspond à la génération des « quadras ». Ce sont majoritairement des gestionnaires, davantage fidèles à l'esprit d'entreprise qu'à l'entreprise elle-même. Leur patrimoine personnel étant plus limité, leur principale préoccupation est d'ordre économique. Ils sont dans une logique de « rebond professionnel », la cession n'étant pas une fin en soi mais l'occasion de passer à une autre étape de leur parcours et, si possible, de se constituer un patrimoine privé.

ZOOM SUR LA TRANSMISSION INTRAFAMILIALE

Contrairement à une idée reçue, la cession ou transmission intrafamiliale n'est pas majoritairement plébiscitée : seuls 25 % des dirigeants envisageant une cession dans les deux ans à venir privilégient cette option. Elle l'est encore moins si les entreprises sont de petite taille. Leurs propriétaires sont en effet moins enclins à se dessaisir de leur patrimoine et éprouvent plus de difficultés à organiser l'équité successorale et les actes la concrétisant. Dans les sociétés plus importantes, il est en revanche plus aisé d'intégrer les nouvelles générations à des postes à responsabilité, y compris lorsque les enfants ont fait des études supérieures.

Le prix de vente est-il un élément déterminant dans la décision finale de cession ?

A. T. : Difficile de dire que le prix est une question secondaire. Il est en revanche rarement un sujet fondamental : 63 % des cédants potentiels (dans les deux ans à venir) se déclarent prêts à accepter une décote pour vendre leur entreprise. Même les jeunes cédants, pour qui la notion de valorisation est plus importante que pour leurs aînés, ne se focalisent pas seulement sur cet aspect de la transaction. Pour une raison simple : ce sujet est le plus souvent « déminé » par les experts qui accompagnent la transaction et aident à fixer un prix qui soit représentatif de l'entreprise. Pour les cédants les plus âgés, le prix n'est pas non plus sans importance mais il est mis en perspective avec d'autres aspirations plus puissantes – notamment cette volonté d'assurer la pérennité de leur « œuvre » – qui les poussent à choisir un repreneur non pas en fonction de sa proposition financière mais de l'instauration d'une relation de confiance. Certains dirigeants tiennent par exemple absolument à ce que leur successeur soit une personne physique. D'autres ne retiennent que des repreneurs régionaux, auprès desquels ils pensent pouvoir obtenir l'assurance que l'entreprise, les emplois, les savoir-faire voire le nom de la société seront préservés. La cession prend souvent la dimension symbolique d'une transmission.

L'environnement économique et « budgétaire » a-t-il un impact sur les cessions d'entreprises ?

A. T. : La France est confrontée à une problématique majeure : l'insuffisance des cessions et le faible taux de renouvellement et de rajeunissement des dirigeants de PME. Les deux phénomènes sont liés car, notre étude le démontre, c'est la fréquence des cessions qui explique le renouvellement générationnel. La dégradation du contexte économique a deux effets contradictoires. D'un côté, elle pousse davantage les dirigeants âgés à souhaiter céder : entre 2006 et 2011, la part de ceux déclarant vouloir vendre dans les deux ans est passée de 36 à 49 %. De l'autre, elle peut induire des mesures fiscales qui vont à l'encontre de ce besoin de fluidification du marché de la cession d'entreprise, qui devrait, à l'inverse, bénéficier de facteurs de soutien tant il contribue à dynamiser le tissu des PME. ■

1. De 10 à 249 salariés (hors secteurs agricole et financier).

Alain Tourdjman,
Spécialiste du comportement financier des agents économiques et directeur Études, Veille et Prospective au sein du pôle Stratégie de BPCE

PACTE DUTREIL : UN OUTIL DE TRANSMISSION FAMILIALE D'EXCEPTION

À l'heure où la fiscalité – en règle générale – et celle des mutations à titre gratuit – plus particulièrement – s'alourdit, le dispositif dit pacte Dutreil fait un peu figure d'exception. Décryptage.

Éviter que les héritiers d'un chef d'entreprise ne soient obligés, à son décès, de vendre l'activité familiale pour payer les droits de succession ; donc assurer la pérennité du tissu économique français en allégeant le coût fiscal de la transmission d'entreprise dans un cadre familial : c'est, en substance, l'objectif poursuivi par le dispositif Dutreil, instauré en 2003[1] et qui se révèle aujourd'hui particulièrement avantageux pour ceux qui y ont recours ou s'en prévalent.

Une assiette de taxation réduite

L'un des objectifs du pacte Dutreil vise à réduire le coût des droits de mutation en cas de décès ou de donation. Sans la mise en œuvre du dispositif Dutreil, les droits générés en cas de décès ou de donation sont souvent beaucoup trop élevés pour pouvoir être financés par les héritiers qui disposent rarement des liquidités nécessaires à leur règlement. Ce dispositif instaure ainsi un abattement de 75 % sur l'assiette des droits de donation ou de succession exigibles lors d'une transmission. Une entreprise valorisée un million d'euros, par exemple, et objet de la transmission à titre gratuit, ne sera ainsi imposable que pour le quart de cette valeur (250 000 euros) entre les mains des gratifiés du dirigeant. Si ces derniers sont ses enfants, ils bénéficient en outre de l'abattement en ligne directe (100 000 euros depuis la loi de Finances rectificative de juillet 2012). Le cumul de la réduction d'assiette imposable de 75 % et des abattements au titre des mutations à titre gratuit (succession ou donation) peut conduire à réduire de façon très importante, de l'ordre de 80 % (voir encadré), le montant des droits dus. Mieux encore, lorsque l'opération est une donation en pleine propriété et que le donateur est âgé de moins de 70 ans au moment de la donation[2], ces droits sont encore réduits de 50 %. Il convient d'ailleurs de noter que cette disposition, qui concernait auparavant toutes les donations en pleine propriété avant 70 ans, quelle que soit la nature de l'actif transmis, a été supprimée en 2011 sauf pour les transmissions d'entreprises pour lesquelles un pacte Dutreil s'applique. Notons enfin que le paiement des droits peut également bénéficier du mécanisme de paiement différé (cinq ans) puis fractionné (dix ans) moyennant un taux d'intérêt très faible.

1. Article 787 B et C du CGI.
2. Article 790 du CGI.

UNE RÉDUCTION DES DROITS TRÈS SIGNIFICATIVE

Dans le cadre d'une transmission entre un dirigeant d'entreprise et son enfant unique, la mise en place d'un pacte Dutreil peut conduire à une économie de plus de 80 % sur les droits de mutation.

Valeur des droits sociaux transmis en pleine propriété suite au décès ou à une donation *(donateur âgé de moins de 70 ans)*						
Au bénéfice d'un enfant	1 M€		5 M€		10 M€	
	Droit commun	Pacte Dutreil	Droit commun	Pacte Dutreil	Droit commun	Pacte Dutreil
Décès	212 962 €	28 194 €	1 967 394 €	312 678 €	4 217 394 €	842 394 €
Donation	106 481 €	14 097 €	983 697 €	156 339 €	2 108 697 €	421 197 €

Source : BRED Banque Privée - MAJ 17 août 2012 : loi n° 2012-958 du 16 août 2012 (JO 17 août 2012) : première utilisation, abattement 100 000 €, transmission par un parent.

1 635

C'est le nombre de transmissions intrafamiliales à titre gratuit recensées en 2010.

(Source : BPCE L'Observatoire)

Engagements de détention

Ce régime de faveur impose toutefois le respect de certains engagements et ne peut s'appliquer que dans certaines conditions. Ne peuvent notamment en bénéficier que les transmissions portant sur des entreprises ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale. Ensuite, et surtout, l'objectif du pacte est d'assurer la stabilité du capital et le maintien de la direction de l'entreprise. Toutes les parties prenantes à l'opération (dirigeant, héritiers, légataires, donataires selon le cas, autres personnes physiques ou morales associées au capital) doivent souscrire à un « engagement de conservation » collectif[3] et/ou individuel portant soit sur les droits sociaux qu'ils détiennent ou reçoivent à titre gratuit, soit sur la totalité des actifs s'il s'agit d'une entreprise individuelle.
Si l'entreprise est exploitée sous forme sociétaire, un engagement collectif préalable doit être conclu entre le dirigeant et au moins un associé (voir l'*Avis d'Expert* ci-contre). Cet engagement peut être réputé acquis sous certaines conditions[4] pour des couples mariés ou pacsés. Enfin, il faut que l'une des parties aux différents engagements (signataire de l'engagement collectif ou bénéficiaires de la transmission ayant souscrit un engagement individuel) assure une fonction de direction dans l'entreprise pendant toute la durée du pacte collectif, et au moins trois ans à compter de la date de la transmission.

Anticiper est toujours préférable

Outil d'optimisation fiscale très efficace, le pacte Dutreil n'en demeure pas moins complexe à mettre en œuvre et subtil à paramétrer. C'est la raison pour laquelle il est évidemment « *préférable de s'entourer de tous les conseils nécessaires avant d'opter pour ce dispositif mais également de s'y intéresser le plus en amont possible* », comme le souligne Karen Jolly-Doyennel, rédactrice patrimoniale à la BRED Banque Privée. Une transmission anticipée – c'est-à-dire, en pratique, une donation – est toujours mieux appréhendée, juridiquement et psychologiquement, par ses bénéficiaires. Dans ce cas, il est par exemple beaucoup plus aisé de mener une réflexion globale sur la gouvernance de l'entreprise, de mesurer les contraintes liées à l'engagement de conservation, ou de régler plus sereinement le cas des héritiers qui ne seront pas appelés à reprendre l'entreprise familiale. ■

3. Engagement collectif de conservation non requis pour les entreprises individuelles.
4. Détention des droits sociaux depuis au moins deux ans selon les seuils requis pour l'ECC et l'exercice d'une fonction depuis plus de deux ans à la date de la transmission (décès/donation).

⟶ *Plus d'informations sur le pacte Dutreil sur www.gestionprivée.banquepopulaire.fr*

PACTE DUTREIL

QUAND EST-IL RÉPUTÉ ACQUIS ?

L'engagement collectif de conservation des titres à transmettre en vue de l'exonération des droits de mutation sur 75 % de la valeur des titres peut être réputé acquis lorsque le défunt ou le donateur, seul ou avec son conjoint ou pacsé, satisfont à certaines conditions. Ils doivent détenir, depuis au moins deux ans, un minimum de 34 % des droits dans la société si cette dernière est non cotée – 20 % seulement si elle est cotée. L'un d'entre eux doit y exercer depuis plus de deux ans, à la date de la transmission, une fonction de direction (société soumise à l'impôt sur les sociétés) ou son activité professionnelle principale (soumise à l'impôt sur le revenu). Dès lors, l'engagement collectif qui n'a pas été formalisé est réputé exister et s'être poursuivi pendant les deux années précédant la donation ou le décès et ouvrant droit à l'exonération partielle. La date de la transmission constitue alors le point de départ de l'engagement individuel de quatre ans des bénéficiaires. Néanmoins, d'autres pactes peuvent se révéler nécessaires, ne serait-ce que pour l'exonération partielle d'ISF de certains associés.

Édouard Delassé
Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique

ENTRETIEN

LA PARTICULARITÉ LUXEMBOURGEOISE

Les mérites des contrats d'assurance vie luxembourgeois sont régulièrement mis en avant. Quels sont leurs avantages ? Qu'offrent-ils réellement aux souscripteurs ? Quels épargnants peuvent les souscrire ? Le point avec Jean Marchès, Directeur général, Natixis Life, Luxembourg.

Les atouts des contrats d'assurance vie luxembourgeois sont souvent mis en avant. Quels sont-ils ?

Si l'on devait en résumer les principales caractéristiques, il faudrait retenir leur grande souplesse et diversité de gestion, les options proposées en termes de gestion multidevise et le niveau de sécurité offert aux souscripteurs.
L'activité d'assurance étant harmonisée au niveau européen, il n'y a pas de différence fondamentale entre la réglementation applicable au Luxembourg, en France ou dans n'importe quel pays membre de l'Union européenne. Le Luxembourg s'est doté d'un système de protection des investisseurs unique en Europe. Cette législation impose, d'une part, la séparation des actifs appartenant aux compagnies d'assurance de ceux détenus en contrepartie des engagements pris envers leurs clients ; et, d'autre part, de considérer les souscripteurs comme des créanciers de premier rang devant tous les autres créanciers, y compris l'État. Autrement dit, dans l'hypothèse d'une défaillance de l'assureur, les souscripteurs seraient servis les premiers et donc assurés de récupérer leur épargne.

Les contrats luxembourgeois ont aussi la réputation d'offrir un accès à des classes d'actifs pas ou peu proposées par les contrats français. Est-ce exact ?

Le droit luxembourgeois propose un très large choix dans la nature ou la composition des actifs qui peuvent être logés dans le contrat d'assurance vie. Les investisseurs ont ainsi la possibilité de s'exposer aux classes d'actifs traditionnelles, c'est-à-dire les actions, les obligations, les fonds monétaires et les fonds en euros. Il faut toutefois noter que les fonds commercialisés peuvent être valorisés et libellés dans d'autres devises que l'euro, ce qui constitue une différence importante vis-à-vis des contrats sous droit français. Cependant, les contrats luxembourgeois offrent encore plus de diversité : au-delà d'un certain montant de capitaux investis et de niveau de patrimoine en valeur mobilière, les souscripteurs ont la possibilité d'y loger un portefeuille de titres[1] cotés ou non cotés (des actions en direct) mais aussi d'autres classes d'actifs comme des fonds immobiliers, des fonds de gestion alternative ou même des contrats d'options ou des contrats à terme.

Quelles sont les caractéristiques de ces contrats haut de gamme ?

Ce type de gestion est réservé à une clientèle fortunée et avertie. La réglementation luxembourgeoise offre la possibilité de créer de véritables contrats sur mesure avec les « fonds dédiés » accessibles à partir de 250 000 euros. Il s'agit de fonds internes, créés par la compagnie d'assurance mais dont la gestion est déléguée à des structures de gestion spécialisées et agréées par leurs autorités de contrôle. Chaque fonds est géré selon un objectif spécifique, défini soit par le gestionnaire financier dans le cadre d'un fonds profilé, soit selon les souhaits exprimés par le souscripteur et avalisés par le gestionnaire financier dans un contexte de fonds personnalisé. Ces fonds peuvent être constitués d'instruments financiers, en ligne directe (actions, obligations...) ou d'OPCVM, et porter sur l'ensemble des classes d'actifs[2]. Il faut toutefois distinguer deux types de fonds internes : les fonds internes dédiés, que je viens d'évoquer et qui s'apparentent, en pratique, à des comptes titres assortis d'une gestion sous mandat[1] ; et les fonds internes collectifs, qui peuvent être souscrits par une multitude de souscripteurs sans les mêmes contraintes de versement minimum. Ces fonds collectifs bénéficient des mêmes principes de fonctionnement que les fonds dédiés mais ils sont soumis à des règles plus contraignantes en matière de diversification.

Quelle est la fiscalité applicable aux contrats luxembourgeois ?

Contrairement aux dispositions relatives à la protection des souscripteurs, le cadre fiscal européen n'est pas harmonisé. Le Luxembourg n'appliquant aucune fiscalité sur les contrats d'assurance vie, le souscripteur est de ce fait soumis à la fiscalité de son pays de résidence. S'il s'agit d'un souscripteur résident français, il sera donc tenu aux obligations déclaratives françaises prévues en cas de souscription d'un contrat auprès d'un assureur étranger[3] et soumis à la fiscalité française. ■

250 000 € C'est le montant à partir duquel on peut accéder à un fonds dédié.

1. Toutefois logés au sein d'une unité de compte servant de support au contrat d'assurance.
2. L'accès à certaines classes d'actifs n'est réglementairement possible qu'au-delà de 2,5 millions d'euros d'investissement.
3. Article 1649 AA du CGI.

UNE PROTECTION DES INVESTISSEURS UNIQUE EN EUROPE

Jean Marchès
Directeur général,
Natixis Life à Luxembourg

DONATIONS-CESSIONS DE TITRES

PROJET CENSURÉ

La donation permet de transférer des titres et purger leur plus-value au titre de l'impôt de plus-value et des prélèvements sociaux. Ainsi, la donation-cession ne donne lieu qu'à des droits de donation, le cas échéant[1], la cession intervenant dans des délais brefs.

Le prix d'acquisition retenu pour le calcul de la plus-value de cession est en effet la valeur du bien au jour de la donation. Le prix de cession proche voire identique à cette première valeur induit une plus-value nulle ou très faible et donc aucune ou une très faible imposition.

Cependant, la 3e loi de Finances rectificative pour 2012 voulait pénaliser les cessions intervenant moins de 18 mois après la donation. Le prix d'acquisition retenu aurait été alors la valeur d'acquisition par le donateur – à une date antérieure à la donation et à une valeur par hypothèse plus faible – majorée des éventuels droits de donation acquittés par le donataire. Le prix d'acquisition étant minoré par rapport au régime antérieur, la plus-value et son imposition auraient été amplifiées. Cependant, si la valeur au jour de la donation était inférieure au prix d'acquisition par le donateur, c'est naturellement la plus faible des deux qui aurait été retenue.

Ces plus-values auraient pu, par ailleurs, bénéficier des abattements pour durée de détention[2] prévus par le projet de loi de Finances pour 2013, minorant l'effet de la redéfinition du prix d'acquisition. Cette mesure a cependant été censurée le 29 décembre 2012 par le Conseil constitutionnel.

1. Selon le montant transmis et la nature du(es) donataire(s) gratifié(s).
2. Abattement de 20 % après deux ans de détention, 30 % après quatre ans de détention et 40 % au-delà de six ans de détention.

Claude Ginestet
Banque Populaire Massif Central

DÉPART EN RETRAITE

QUEL RÉGIME FISCAL LORS DE LA VENTE DE SON ENTREPRISE ?

Pour les cessions de droits sociaux réalisées en 2013[1], les plus-values sont fiscalisées, soit selon le barème progressif de l'impôt sur le revenu sur une base réduite d'un abattement pour durée de détention[2], soit pour certains « créateurs d'entreprise[3] » à un taux proportionnel de 19 %, les prélèvements sociaux restant dus[4].

À côté de ce régime de droit commun, une exonération de la plus-value pour départ à la retraite en cas de cession à titre onéreux dans les 24 mois précédents ou suivants est possible, sous conditions d'exercice de fonctions de direction ou de durée d'activité et/ou de durée voire de pourcentage de détention ou encore de nature d'actifs cédés.

Ainsi, le cédant peut bénéficier d'une exonération totale de la plus-value de cession de son entreprise relevant de l'impôt sur le revenu, sous réserve qu'il ne détienne pas plus de la moitié des droits de vote ou des droits dans les bénéfices sociaux de l'entreprise cessionnaire.

En revanche, il lui faut attendre la huitième année de détention, décomptée à partir de janvier 2006, en cas de cession de titres de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés pour être totalement exonéré. Le cédant ne doit, en outre, détenir aucune participation dans la structure cessionnaire. Ce dispositif vient d'être prorogé aux cessions réalisées jusqu'au 31 décembre 2017.

1. Article 10 de la loi de Finances pour 2013 votée le 20 décembre 2012.
Les plus-values de cession de droits sociaux réalisées en 2012 sont imposées au prélèvement forfaitaire libératoire de 24 %, auquel s'ajoutent 15,5 % de prélèvements sociaux.
2. Durée de détention décomptée à partir de deux ans et application d'un abattement au taux progressif allant de 20 à 40 % maximum au-delà de six ans.
3. Ces derniers sont les dirigeants ou salariés cédant des titres détenus depuis au moins cinq ans alors qu'ils détenaient au moins 10 % du capital de la société pendant au moins deux ans, au cours des dix ans précédant la cession, et détenant encore 2 % de ces droits à la date de la cession.
4. La CSG, frappant cette plus-value, sera déductible de l'impôt sur le revenu au taux de 5,1 %.

Nathalie Bardé
Banque Populaire Provençale et Corse

TRANSMISSION D'ENTREPRISE

PEUT-ON DIFFÉRER LE PAIEMENT DES DROITS ?

Les droits de mutation à titre gratuit (donation et succession) doivent être acquittés au jour de la déclaration. Celle-ci doit intervenir dans le mois suivant la révélation du don manuel – ou sur option pour les dons manuels de plus de 15 000 euros, dans le mois du décès – ou dans les six mois suivant le décès. Des modalités de paiement peuvent être appliquées en cas de transmission d'entreprise portant sur :
• l'ensemble des biens affectés à l'exploitation d'une entreprise individuelle ;
• des titres de sociétés non cotées si chaque bénéficiaire reçoit au moins 5 % du capital social.
Le paiement des droits est alors différé pendant cinq ans, seuls les intérêts au taux légal en vigueur au jour de la demande sont dus. Ce taux est réduit de deux tiers lorsque le bénéficiaire reçoit plus de 10 % de l'entreprise ou lorsque plus du tiers du capital est transmis. À l'expiration de ce délai, le paiement est fractionné sur dix ans à raison d'un paiement tous les six mois.
Toutefois, les droits seront dus, augmentés des pénalités de retard en cas de cession, autre que par décès, fusion ou apport pur et simple en société, de plus du tiers des biens reçus.

Fabien Foulon
Banque Populaire du Nord

SOLUTIONS

FONDS STRUCTURÉS, MODE D'EMPLOI

Profiter potentiellement de la performance des marchés financiers en contrepartie d'une certaine prise de risque, tel est l'objectif des fonds structurés. Une offre qui s'inscrit dans une optique de diversification de portefeuille pour les investisseurs avertis.

Il existe plusieurs types et natures de fonds structurés : certains peuvent proposer une protection partielle du capital à l'échéance, d'autres une protection totale, et la durée de détention de ces placements est variable. Il est cependant fortement recommandé de vérifier qu'après investissement, vous disposez d'une épargne de précaution suffisante et que, pour les fonds à protection partielle du capital, vous êtes prêt à supporter une perte du capital investi. On peut distinguer deux principales familles de produits « structurés » : les fonds « à formule » et les fonds « d'assurance de portefeuille ».
• Les premiers sont gérés de manière « passive » : les conditions de réalisation de leur performance à leur échéance sont fixées dès l'origine et ne peuvent pas être modifiées en cours de vie du produit. Le plus souvent, ces fonds sont indexés sur un indice de référence (indice boursier par exemple) ou un panier d'actifs (OPCVM...). Le rendement final dépend de l'évolution de cet indice ou du panier d'actifs sélectionné.
• Les fonds d'assurance de portefeuille sont gérés de façon active. Le gérant de portefeuille ajuste régulièrement l'allocation en fonction de l'évolution des marchés sous-jacents[1], de manière à chercher à optimiser la performance tout en respectant le niveau de risque accepté par les clients investisseurs. *« Cette famille de fonds, telle que nous la concevons aujourd'hui, peut présenter deux avantages : la stratégie de gestion est adaptable, puisque le gestionnaire peut modifier la nature et l'allocation des actifs sous-jacents en fonction de la conjoncture ; et le souscripteur peut, sous certaines conditions, racheter ses parts à tout moment sans attendre l'échéance, sans pour autant perdre ses droits à protection[2] »*, explique Oumar Diawara, responsable de la Structuration et de la Gestion active protégée de Seeyond[3]. À niveau de protection équivalent, les fonds d'assurance de portefeuille offrent ainsi une meilleure adaptabilité du produit aux conditions de marché. ■

1. Sous-jacent : actif sur lequel porte une option ou, plus largement, un produit dérivé. Il peut être financier (actions, obligations, bons du Trésor, contrats à terme, devises, indices boursiers...) ou physique (matières premières agricoles ou minérales...).
2. Exception faite du risque de monétarisation.
3. Seeyond est le pôle d'expertise en gestion de volatilité et de produits structurés de Natixis Asset Management.

L'OFFRE BANQUE POPULAIRE GESTION PRIVÉE :
Sélection Protection 85 (fonds d'assurance de portefeuille géré par Natixis Asset Management)*

** Ce fonds comporte des risques de perte en capital. Préalablement à la souscription, vous devez prendre connaissance du DICI que vous pouvez retrouver sur www.gestionprivée.banquepopulaire.fr*

LES « OPTIMISATIONS ABUSIVES » SOUS SURVEILLANCE

Le projet de la 3e loi de Finances rectificative, présenté en Conseil des ministres le 14 novembre 2012, vise à décourager certains « montages » d'optimisation fiscale jugés « abusifs » par l'administration fiscale. Quel impact pour les contribuables qui pouvaient en bénéficier ? Les réponses de Jérôme Barré, avocat fiscaliste au cabinet Franklin.

Quelles sont les opérations visées par ce projet de loi ?

Jérôme Barré : Le gouvernement a pour objectif de mettre fin aux techniques d'optimisation de la cession d'entreprise et plus précisément celles consistant à éluder l'impôt sur les plus-values *via* des « donations-cessions » – mais cette mesure a été censurée par le Conseil constitutionnel – ou des « apports-cessions » à une société holding intercalaire. Il modifie, par ailleurs, le mécanisme de la cession temporaire d'usufruit à titre onéreux, lorsque l'objectif de cette cession temporaire est d'acquérir les locaux de son entreprise.

Que prévoit le texte sur les apports-cessions ?

J. B. : Le texte vise à supprimer le sursis d'imposition dont bénéficiait ce type d'opération. Concrètement, celle-ci consistait, pour un vendeur, à apporter les titres réactualisés de sa société à une autre structure soumise à l'impôt sur les sociétés (créée pour l'occasion ou lui appartenant déjà), cette dernière procédant ensuite à la cession des titres reçus au repreneur à un prix correspondant approximativement à leur valeur d'apport. La plus-value éventuellement constatée était alors très faible. Le projet gouvernemental amendé prévoit de supprimer cet avantage dès lors que la holding bénéficiaire de l'apport cède les titres dans les trois ans et ne réinvestit pas au moins 50 % du produit de cette cession dans une autre activité économique dans les deux ans suivant la cession. Autrement dit, si la cession intervient après trois ans, il n'y a pas d'obligation de réinvestissement. L'opération ne deviendrait alors intéressante que pour les dirigeants investisseurs de type « business angels[1] ».

***Quid* de la requalification des cessions temporaires d'usufruit ?**

J. B. : Une opération très intéressante pour les dirigeants consistait à acquérir, à titre personnel ou *via* une SCI familiale, l'immobilier de leur entreprise, puis d'en céder l'usufruit temporairement (en général sur 15 ans) à leur société d'exploitation soumise à l'impôt sur les sociétés. Cette technique leur permettait d'être imposés non pas dans la catégorie des revenus fonciers (ce qui aurait été le cas s'ils avaient perçu des loyers) mais dans celle des plus-values immobilières (lors de la cession temporaire), plus avantageuse. C'est précisément ce régime que le gouvernement souhaite changer, en requalifiant la cession temporaire d'usufruit en revenus fonciers. Un amendement accepté par le gouvernement précise par ailleurs que la cession de l'usufruit temporaire ne doit être taxée au titre de l'impôt sur le revenu selon la catégorie de rattachement qu'une seule fois, soit lors de la première cession. Dès lors, toute cession ultérieure du même usufruit ne sera pas imposée. ■

1. Un business angel est une personne physique qui investit dans une entreprise innovante à potentiel et qui, en plus de son appui financier, met gratuitement à disposition de l'entrepreneur ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps.

3

MILLIARDS D'EUROS

de recettes supplémentaires attendues de l'assujettissement des revenus et des plus-values sur valeurs mobilières à l'impôt sur le revenu, selon le texte initial du projet de loi de Finances pour 2013.

BOURGOGNE, UN TERROIR QUI A DU CORPS

Sa renommée nationale et internationale est incontestable. Et ses vins comptent parmi les plus convoités et les plus chers du monde : la Bourgogne a su donner à son vignoble un statut patrimonial exceptionnel.

Des appellations de prestige

Si elles « parlent » sans doute davantage aux amateurs de grands crus, les prestigieuses appellations qui jalonnent la Bourgogne sont néanmoins entrées dans l'imaginaire collectif national : de la célébrissime Vosne-Romanée, en Côte-de-Nuits, qui héberge les fabuleux grands crus de la Romanée-Conti, Romanée-Saint-Vivant, La Tâche et Richebourg, jusqu'aux exceptionnels blancs de la Côte-de-Beaune, Corton-Charlemagne, Montrachet ou Meursault, en passant bien sûr par des appellations tout aussi appréciées des connaisseurs telles que Chablis, Nuits-Saint-Georges ou Pommard… Tous ces vins constituent un véritable « trésor patrimonial » qui pousse aujourd'hui les acteurs locaux à demander l'inscription des « climats » – traduction bourguignonne et singulière du mot « terroir » – au patrimoine mondial de l'Unesco.

Une diversité de cépages

Depuis plus de 2 000 ans, la Bourgogne s'est en effet construite sur un modèle atypique de recherche et de valorisation de l'expression spécifique de chacune de ses parcelles. Le vignoble bourguignon est pourtant très étendu : avec 27 966 hectares de vignes, soit 3 % du vignoble français, il court sur cinq régions : le Chablis et l'Yonne, au sud, la Côte-de-Nuits, la Côte-de-Beaune, la Côte Chalonnaise et le Mâconnais, en remontant vers le nord. Il bénéficie donc d'influences climatiques diverses et d'une situation géologique idéale pour le pinot noir et le chardonnay, les principaux cépages de la région.

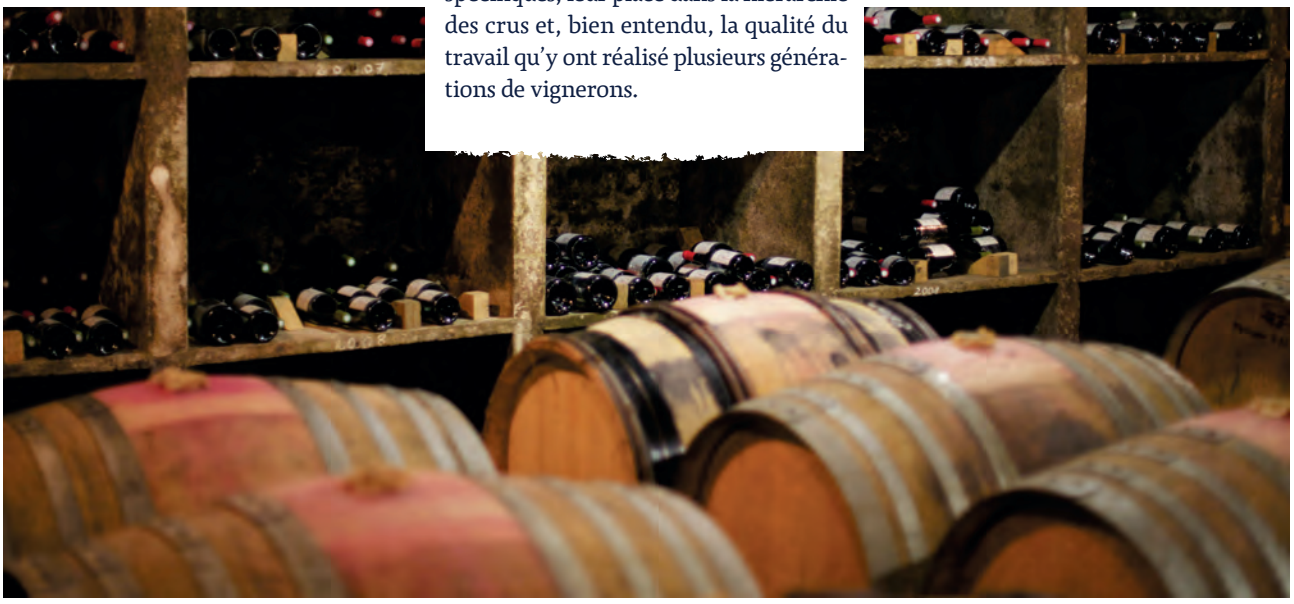
Un véritable puzzle œnologique

Cependant, la véritable marque de fabrique bourguignonne, c'est précisément le morcellement de son vignoble, souvent divisé en toutes petites unités territoriales. L'appellation La Romanée a beau être mondialement reconnue, elle ne représente que 0,8 hectare de vignes. Ce découpage, véritable puzzle œnologique, explique pourquoi les viticulteurs bourguignons ont imaginé la notion de « climats ». Elle leur permet de délimiter les parcelles selon leur histoire, leurs conditions géologiques et climatiques spécifiques, leur place dans la hiérarchie des crus et, bien entendu, la qualité du travail qu'y ont réalisé plusieurs générations de vignerons.

Un poids économique incontestable

De cette apparente complexité, qui aurait pu être sa faiblesse, la Bourgogne a su en faire un atout. La qualité de ses productions est appréciée partout dans le monde et lui confère un poids économique qui dépasse les frontières. Près de la moitié des bouteilles qu'elle produit chaque année – entre 180 et 200 millions d'unités – est commercialisée hors de France. L'an dernier, les ventes représentaient 6,6 % de la production de vins AOC français et 0,5 % de la production mondiale. Elles ont généré environ un milliard d'euros de chiffre d'affaires, dont près de la moitié (46 %) à l'export, contribuant ainsi à hauteur de 10 % aux exportations régionales. ■

Banque Populaire Gestion Privée est présente dans l'ensemble du territoire français.



BANQUE POPULAIRE
GESTION PRIVÉE

CHOISISSEZ LA PRÉCISION DANS LA GESTION DE VOTRE PATRIMOINE

BPCE – Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 467 226 960 euros – Siège social : 50, avenue Pierre-Mendès-France – 75201 Paris Cedex 13 – RCS Paris n° 493 455 042
BPCE, intermédiaire en assurance inscrit à l'ORIAS sous le n° 08 045 100 – Crédit photo : Yann Rabanier – EURO RSCG C&O

VOTRE PATRIMOINE MÉRITE L'EXPERTISE LA PLUS POINTUE.
Parce que le développement de votre patrimoine est notre priorité, nos experts en Gestion Privée n'ont de cesse d'anticiper et d'identifier vos besoins, afin de vous proposer les solutions les plus précisément adaptées à votre situation.

BANQUE POPULAIRE

LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR

WWW.GESTIONPRIVEE.BANQUEPOPULAIRE.FR